



## STUDIJŲ DALYKO (MODULIO) APRAŠAS

Dalyko (modulio) pavadinimas	Kodas
Vartotojų elgsenos ekonomika	

Dėstytojas / a (-ai)	Padalinys (-iai)
<b>Koordinuojantis (-i): Prof. dr. Asta Mikalauskienė</b>	Vilniaus universitetas Kauno fakultetas
<b>Kitas / a (-i):</b>	Socialinių mokslų ir taikomosios informatikos institutas Muitinės g. 8, LT-44280 Kaunas

Studijų pakopa	Dalyko (modulio) tipas
Pirmoji	Pasirenkamasis

Igyvendinimo forma	Vykdyimo laikotarpis	Vykdyimo kalba (-os)
Kontaktinė (auditorinė)	Pavasario semestras	Lietuvių

Reikalavimai studijuojančiajam	
Išankstiniai reikalavimai: nėra	Gretutiniai reikalavimai (jei yra): nėra

Dalyko (modulio) apimtis kreditais	Visas studento darbo krūvis	Kontaktinio darbo valandos	Savarankiško darbo valandos
5	133	52	81

Dalyko (modulio) tikslas		
Vartotojų elgsenos ekonomikos dalyko tikslas yra įgyti teorinių žinių apie individų elgseną, išorinius bei vidinius individo elgseną lemiančius veiksnius bei sprendimo priėmimo procesą ir taikyti jas analizuojant situacijas bei vertinant vartotojo elgseną rinkoje.		
Dalyko (modulio) studijų rezultatai	Studijų metodai	Vertinimo metodai
Gebės taikyti elgsenos ekonomikos teorijas vykdant praktines užduotis, analizuojant ir įvertinant naujausią informaciją pagal atskirus rinkos segmentus ir tikslinę rinką.	Probleminis dėstymas, mokslinės literatūros analizė, grupės diskusija.	Pasirinktos temos atskleidimas ir pristatymas., tarpinis atsiskaitymas (apklausa raštu), egzaminas (apklausa raštu).
Gebės kompleksiskai nustatyti ir sistemiskai įvertinti vartotojų elgseną skirtingose kultūrose atsižvelgiant į organizacijos veiklą lemiančius veiksnius.	Probleminis dėstymas, mokslinės literatūros analizė, grupės diskusija.	Pasirinktos temos atskleidimas ir pristatymas., tarpinis atsiskaitymas (apklausa raštu), egzaminas (apklausa raštu).
Gebės vartotojų elgseną lemiančių vidinių bei išorinių veiksnių analizės pagalba vertinti organizacijos veiklą bei pateikti siūlymus dėl organizacijos veiklos kokybės gerinimo.	Informacijos paieška, mokslinės literatūros analizė, pranešimo rengimas, aktyvaus mokymosi metodai (grupės diskusija).	Pasirinktos temos atskleidimas ir pristatymas.
	Probleminis dėstymas, mokslinės literatūros analizė, grupės diskusija.	Pasirinktos temos atskleidimas ir pristatymas.

Gebės nustatyti vartotojo elgsenos ypatumus atsižvelgiant į vartotojo galimybes ir biudžetinį ribotumą bei teikti siūlymus dėl vartotojo elgesio ir nuostatų rinkoje. 8.3		
---	--	--

Temos	Kontaktinio darbo valandos							Savarankiškų studijų laikas ir užduotys	
	Paskaitos	Konsultacijos	Seminarai	Pratybos	Laboratoriniai darbai	Praktika	Visas kontaktinis darbas	Savarankiškas darbas	Savarankiškai atliekamos užduotys
<b>Įvadinė paskaita.</b> Susipažinimas su kursu, bendrųjų dalyko nuostatų pateikimas.	1						1		
<b>Individų elgsena.</b> Elgsenos ekonomikos reikšmė ir studijų raida.	2		4				6	8	[1]: p. 124-143; 549-570. [2]: p. 449–464. Papildomos mokslinės literatūros numatytomis temomis rinkimas, sisteminimas ir analizė.
<b>Bihevioristinė mokykla. Vartotojų elgsenos teorija.</b> Vartotojo elgsenos esmė. Rinkos segmentai ir tikslinė rinka.	2		4				6	8	[3]: p. 269-281. [4]: p. 171-180.
<b>Išoriniai vartotojų elgsenos veiksniai.</b> Kultūra. Vartojimo kultūra.	2		4				6	8	[2]: p. 33-134. [5]: p. 74-92.
<b>Išoriniai vartotojų elgsenos veiksniai.</b> Socialinė klasė, šeima ir referentinė grupė.	2		4				6	7	[6]: p. 61-68. Papildomos mokslinės literatūros numatytomis temomis rinkimas, sisteminimas ir analizė, diskusinių klausimų rengimas.
Pasiruošimas tarpiniam atsiskaitymui.		2					2	10	Pasiruošimas tarpiniam atsiskaitymui.
<b>Vidiniai vartotojo elgsenos veiksniai.</b> Motyvacija, gyvenimo būdas, emocijos ir nuotaika.	2		4				6	8	
<b>Vidiniai vartotojo elgsenos veiksniai.</b> Suvokimas, mokymasis, įsitikinimai.	2		4				6	8	Mokslinė literatūra: [3]: p. 221-257. [7; 8; 9]. Papildomos mokslinės literatūros numatytomis temomis rinkimas, sisteminimas ir analizė, diskusinių klausimų rengimas.
<b>Vartotojo sprendimo priėmimo procesas.</b> Vartotojo galimybės ir biudžetinis ribotumas.	2		4				6	8	
<b>Įvaizdžio teorija vartotojo elgsenoje.</b> Pirmasis įspūdis ir įvaizdis. Teigiamas įvaizdis. Įvaizdis ir dalykinė išvaizda.	1		4				6	6	

Pasiruošimas egzaminui ir jo laikymas.		2					2	10	Pasiruošimas egzaminui (paskaitų konspektų analizė, mokslinės literatūros numatytais temomis analizė).
<b>Iš viso</b>	<b>16</b>	<b>4</b>	<b>32</b>				<b>52</b>	<b>81</b>	

Vertinimo strategija	Svoris proc.	Atsiskaitymo laikas	Vertinimo kriterijai
Tarpinis atsiskaitymas (apklausa raštu) T	30 %	9–10 savaitė	<p>Apklausa raštu sudaro 20 atvirojo ir uždarojo tipo klausimų, kiekvienas kurių įvertintas 0,5 balo.</p> <p>Atvirieji klausimai vertinami taip:</p> <p><b>0,5:</b> Puikios ir geros žinios bei gebėjimai, gali būti neesminių klaidų.</p> <p><b>0,25:</b> Vidutinės žinios ir gebėjimai, yra klaidų, žinios ir gebėjimai dar tenkina minimalius reikalavimus.</p> <p><b>0:</b> Netenkinami minimalūs reikalavimai.</p> <p>Uždarieji klausimai turi keletą atsakymų variantų, iš kurių vienas yra teisingas. Pažymėjus teisingą atsakymą, vertinama 0,5 balo, neteisingai – 0 balų.</p> <p>Galutinis vertinimas: už klausimus gautų balų suma <math>\times 30 / 100 =</math> apklausos raštu kaupiamasis balas.</p>
Švietimo užsiėmimas (paskaita) P	40 %	Seminarų metu pagal individualų studento datos pasirinkimą	<p>Diegiant naujus mokymo(-si) metodus paskaitą skaito, kelia diskusinius klausimus, argumentuotai vertina studentas, praktinio užsiėmimo metu pasirinkęs numatytąją temą.</p> <p>Šis metodas leidžia įsijausti į priimančiojo sprendimus poziciją, mokytis iš kitų klaidų, ugdo strateginį mąstymą.</p> <p>Vertinimo strategija:</p> <p><b>analitinės kompetencijos</b> (gebėjimas atskirti duomenis nuo informacijos; klasifikuoti; išskirti teisingą ir neteisingą informaciją; analizuoti; pristatyti informaciją; rasti informacijos trūkumą ir sugebėti ją papildyti.) 3 balai;</p> <p><b>komunikacinės kompetencijos</b> (gebėjimas vesti diskusijas; įtikinti aplinkinius ir oponentus; naudoti įvairias priemones; kooperaciją su grupe; ginti savo nuomonę, įsitikinimus; sudaryti trumpą, įtikinamą ataskaitą) 3 balai;</p> <p><b>socialinės kompetencijos</b> (žmonių veiksmų vertinimas; gebėjimas klausytis; palaikyti diskusiją ar argumentuoti priešingą nuomonę) 2 balai;</p> <p><b>savianalizės kompetencijos</b> (gebėjimas vertinti savo žinias bei išvalgas atsakant į diskusinius klausimus; valdyti auditoriją; planuoti asmeninį ir grupės laiką) 2 balai.</p> <p>Paskaita praturtinama vaizdinėmis priemonėmis bei, esant reikalui, dalomąja medžiaga.</p> <p>Spausdintas pristatymo variantas neteikiamas, tačiau pristatymas (Power Point) talpinamas į virtualaus mokymosi aplinką (VMA).</p> <p>Galutinis vertinimas: už pristatymą gautų balų suma <math>\times 40 / 100 =</math> paskaitos kaupiamasis balas.</p>
Egzaminas (apklausa raštu), E	30 %	Sesijos metu numatytu laiku	<p>Apklausa raštu sudaro 20 atvirojo ir uždarojo tipo klausimų, kiekvienas kurių įvertintas 0,5 balo.</p> <p>Atvirieji klausimai vertinami taip:</p>

			<p><b>0,5:</b> Puikios ir geros žinios bei gebėjimai, gali būti neesminių klaidų.</p> <p><b>0,25:</b> Vidutinės žinios ir gebėjimai, yra klaidų, žinios ir gebėjimai dar tenkina minimalius reikalavimus.</p> <p><b>0:</b> Netenkinami minimalūs reikalavimai.</p> <p>Uždarieji klausimai turi keletą atsakymų variantų, iš kurių vienas yra teisingas. Pažymėjus teisingą atsakymą, vertinama 0,5 balo, neteisingai – 0 balų.</p> <p>Galutinis vertinimas: už klausimus gautų balų suma <math>x</math> <math>30 / 100 =</math> apklausos raštu kaupiamasis balas.</p>
Galutinis įvertinimas = $T*0,3+P*0,4+E*0,3$			
Studentui, (1) <b>nuosekliai semestro laikotarpiu</b> per praktinius užsiėmimus (seminarus, pratybas, laboratorinius, kt.) nedemonstruojančiam numatytų <b>dalyko (modulio) studijų rezultatų pasiekimo pažangos</b> ir (2) neįvykdžiusiam visų tarpinių atsiskaitymų reikalavimų ir užduočių dalyko apraše numatytu laiku, neleidžiama dalyvauti egzaminų sesijoje.			

Autorius (-iai)	Leidimo metai	Pavadinimas	Periodinio leidinio Nr. ar leidinio tomas	Leidykla ar internetinė nuoroda
<b>Privaloma literatūra</b>				
[1] Daniel Kahneman	2016	Mąstymas, greitas ir lėtas		Vilnius: Eugrimas, 640 p.
[2] J. Moore	2011	Behaviorism	No. 61	<a href="https://www.researchgate.net/publication/299100427_Behaviorism">https://www.researchgate.net/publication/299100427_Behaviorism</a>
[3] Dan Ariely	2018	Nuspėjimai iracionalūs		Vilnius: Psichologija tau, 303 p.
[4] Paula-Elena Diacon	2016	From Economic Behaviour to Behavioural Economics	Vol. 10, no. 1	<a href="https://www.researchgate.net/publication/304215489_From_Economic_Behaviour_to_Behavioural_Economics">https://www.researchgate.net/publication/304215489_From_Economic_Behaviour_to_Behavioural_Economics</a>
[5] Robert B. Cialdini	2017	Įtakos menas. Kaip paveikti ir įtikinti.		Vilnius, Alma litera, 424 p.
[6] Mohammad Faizul Haque; Mohammad Aminul Haque; Md. Shamimul Islam	2014	Motivational Theories – A Critical Analysis	ASA University Review, January–June, Vol. 8 No. 1	<a href="https://www.researchgate.net/publication/306255973_Motivational_Theories_-_A_Critical_Analysis">https://www.researchgate.net/publication/306255973_Motivational_Theories_-_A_Critical_Analysis</a>
[7] Praveen Kumar Prajapati, Dharmnath Uraon	2024	Consumer Behaviour and Factors Influencing Consumer Behaviour: a Conceptual Study	EPRA International Journal of Multidisciplinary Research, 10(7),	<a href="https://www.studocu.com/ph/document/urdaneta-city-university/economics-research-1/consumer-behaviour-and-influencing-factors-a-conceptual-study-2024/119308007">https://www.studocu.com/ph/document/urdaneta-city-university/economics-research-1/consumer-behaviour-and-influencing-factors-a-conceptual-study-2024/119308007</a>
[8] Wang, Y. ir kt.	2025	How financial constraints influence the preference for material versus experiential purchases: A compensatory control mechanism	Journal of Pacific Rim Psychology, 19	<a href="https://doi.org/10.1177/18344909251317605">https://doi.org/10.1177/18344909251317605</a>

[9] Tarnanidis, T., Owusu-Frimpong, N., Sousa, B. B., Manda, V. K., & Vlachopoulou, M.	2025	Purchasing Decisions with Reference Points and Prospect Theory in the Metaverse.	Administrative Sciences, 15(8). 287	<a href="https://doi.org/10.3390/admsci15080287">https://doi.org/10.3390/admsci15080287</a>
<b>Papildoma literatūra</b>				
Yixin Chen	2025	The Impact of Behavioral Economics on Consumer Decision-Making in the Digital Era	ASP 1(3)	<a href="https://doi.org/10.62177/amt.v1i3.391">https://doi.org/10.62177/amt.v1i3.391</a>
Alain Samson	2025	The Behavioral Economics Guide 2025		<a href="https://www.behavioraleconomics.com/be-guide/the-behavioral-economics-guide-2025/">https://www.behavioraleconomics.com/be-guide/the-behavioral-economics-guide-2025/</a>
Rzeszutek, M. and Szyszka, A.	2025	Behavioural economics in the third decade of the XXI century: moving beyond 'as if' behavioural economics	Applied Economics Letters	<a href="https://doi.org/10.1080/13504851.2025.2569702">https://doi.org/10.1080/13504851.2025.2569702</a>

**PASTABA:** Į literatūros sąrašą rekomenduojama įtraukti atvirusius mokymosi išteklius

(Vilniaus universiteto studijų dalyko (modulio) aprašo tipinė forma anglų kalba)

**COURSE UNIT (MODULE) DESCRIPTION**

Course unit (module) title	Code

Academic staff	Core academic unit(s)
Coordinating:	
Other:	

Study cycle	Type of the course unit

Mode of delivery	Semester or period when it is delivered	Language of instruction

Requisites	
Prerequisites:	Co-requisites (if relevant):

Number of ECTS credits allocated	Student's workload (total)	Contact hours	Individual work

Purpose of the course unit		
Learning outcomes of the course unit	Teaching and learning methods	Assessment methods

Content	Contact hours							Individual work: time and assignments	
	Lectures	Tutorials	Seminars	Workshops	Laboratory work	Internship	Contact hours, total	Individual work	Tasks for individual work
1.									
2.									
3.									
4.									
5.									
...									
<b>Total</b>									

Assessment strategy	Weight %	Deadline	Assessment criteria

Author (-s)	Publishing year	Title	Issue of a periodical or volume of a publication	Publishing house or web link
<b>Required reading</b>				
<b>Recommended reading</b>				

*NOTE: Including Open Educational Resources in the reading list is recommended*